

## 开拓细分市场,新华保险勇尝鲜

## 首款附加心脑血管险实惠来袭

本报通讯员 叶舒宁 本报记者 梅丹

“除了给宝宝买保险,我还想给我爸妈买一份保险。我父母这代人给自己买保险的真的不太多,如果他们有保险,我肩膀上的担子就会轻一点。”日前,在一个宝妈交流群里,几位宝妈聊起了保险话题,其中一位宝妈感慨道:“按照父母现在这个年纪,如果买重疾险就太贵了。如果能有针对性的保险,那就好了。”

据了解,新华保险为开拓细分市场,于日前推出了首款特定心脑血管疾病专项保险——“附加特定心脑血管疾病保险”(以下简称“附加心脑血管保险”),该产品将于本月12日正式上市销售。

## 市场需求催生产品细分

近年来,随着社会生活水平的提高,消费者关于健康保障的重视度也逐渐提升。但每个人的身体条件、家庭构成和职业特点等不尽相同,传统的健康保险,特别是重疾保险虽然普适性较强,覆盖的疾病范围较广,但已远远不能满足消费者日益增长的多元化、个性化、定制化的产品需求。

以心脑血管疾病为例,这类疾病具有高发病率、高死亡率、高复发率、高致残率和多并发症的特点。《中国心血管病报告2017》数据显示,我国心脑血管疾病患病人数达2.9亿,在居民疾病死因构成中占比高达44%,高于肿瘤及其他疾病,居于首位。全国每年因其死亡的人数超过100万,存活的患者中有75%以上留有不同程度的残疾。心脑血管疾病已成为中国人生命的“第一杀手”,市场亟需为消费者建立相关的健康风险保障。

而新华保险此次推出的附加心脑血管保险正是击中痛点。据悉,该产品主要面向18-60周岁、关注自身健康、有特定心脑血管疾病保障需求的人群,尤其适合处于心脑血管疾病高发年龄段区间的中老年人。

## 个性化保障让价格更实惠

据悉,作为专项疾病保险,附加心脑血管保险针对性强,覆盖了33种高发的心脑血管轻重症疾病,包含15种轻症与18种重疾,属于新华保险创新产品。

个性化的保障范围也决定了其价格实惠。以40岁女性为例,购买10万元保额,首年保费仅需



154元,满足续保条件下最高续保年龄80周岁。“作为附加险,该产品可与个险渠道在销或在途的有效主险搭配,适合新老客户购买。比如,可针对中老年客户群需求,搭配防癌险,提供专项疾病保障;搭配年金险,兼顾精英人士的资产配置和健康保障双重需求;搭配健康险,加固心脑血管保障,适合广泛客户需求。”新华保险相关人士表示。

12月初,新华保险万峰董事长首次提出,将按照“三全”原则全面升级风险管理服务,为客户提供全程、全面、全家的风险管理服务方案。而新华保险则选择用“以附促主”的打法不断完善风险管理产品链条,此款附加心脑血管保险正是该理念的产物之一。

## 风险管理服务全面升级

2018年上半年,在“健康保险进万家”活动的引领下,新华保险实现趸交保费29亿元。据万峰董事长介绍,其中附加险保费14.9亿元,同比增长200%以上;附加险中,有13.7亿元为健康险,占比超过90%。

在即将到来的2019年,新华保险将“健康保险进万家”活动全新升级为“健康保险惠万家”,推出附加心脑血管保险和“新华三保”产品组合。“‘新华三保’产品组合特色鲜明,为目标人群量身定制。”据新华保险相关人士介绍,“‘康爱护心保’保险产品计划针对专项抗癌和心脑血管特护;‘健康无忧保’保险产品计划面向公司老客户进行回馈,实现‘一人老客户,全家享实惠’;‘盛世惠心保’保险产品计划兼顾中期资金规划和健康保障双重需求。”

风险管理服务离不开专业的风险管理师队伍。新华保险董事长万峰勉励一线销售队伍,要争做合格的风险管理师,以专业、高效、优质的服务,关爱客户家庭的每一个成员,为客户解决家庭保障不完整的问题,为客户提供差异化、高质量的风险管理服务方案。

交行嘉兴分行  
为民营企业“添柴助燃”

民营企业发展正迎来春天。“近期,从中央到地方都在提倡关心和支持民营企业发展,想不到银行行动这么快!”嘉兴某服装生产企业负责人说,“11月29日,我们公司在交通银行的一年期贷款到期,交通银行嘉兴分行以新的优惠价格给我们发放了一笔新的贷款。我们财务测算了一下,新的贷款优惠能为我们企业一年节省10多万的财务成本。”

据悉,为大力支持民营企业发展,交通银行嘉兴分行严格执行普惠贷款定价要求,截至10月底,该行普惠贷款新增投放利率较一季度下降0.95个百分点。

数据显示,截至10月末,该行银保监会“两增”口径普惠小微贷款余额13.90亿元,较年初净增4.42亿元,增速46.65%,高于各项贷款增速41.02%。 浙交言

中信银行与麦当劳  
推出国内首张联名卡

近日,中信银行和麦当劳中国宣布推出联名卡。这是麦当劳在中国内地首次推出品牌专属联名卡。双方将这张联名卡比作一张“魔法卡”,持卡人可以在遍布全球的麦当劳餐厅享受专属优惠。此卡的推出是中信银行零售品牌新主张“信守温度”的具体体现,带给年轻人、父母与小朋友更多有温度的快乐时光。

中信银行麦当劳联名卡分为借记卡和信用卡,即日起,消费者可通过“i麦当劳”小程序或中信银行柜台申请该联名卡。前一万名成功开卡的联名卡客户可获得麦当劳即将上市的新品“金拱门桶”一份。

据悉,在国内,双方将联合中国银联,为家庭提供快乐的欢聚时光,在客户消费达到一定标准后,将赠送儿童套餐、儿童生日会等给客户。在国外,中信银行将联合Visa国际组织、万事达卡国际组织,为客户提供精选权益,如国外享受精选商户消费返现等。 王哲

“年末翘尾行情”未现,投资者被“放鸽子”,钱袋子咋办?  
银行揽储转阵地 “T+0”理财走红

临近年末,大家都在期待“年末行情”,但今年的银行理财似乎不太给力。目前杭城地区的理财产品收益率站上5%的很少,大部分都在4.5%左右徘徊。但一些敏锐的投资者也发现,银行有一类“T+0”产品正悄悄走红。这类产品支持随时赎回的同时,收益率还不低,可谓是寒冬萧瑟中的一抹亮色。

银行理财收益持续下滑  
揽储大战转移阵地

据最新数据显示,上周银行理财产品平均预期年化收益率为4.35%,较前一周下降了0.02个百分点,这是继去年6月中旬以来的又一个新低。银行理财收益“跌跌不休”,投资者的购买热情也被消磨殆尽。面对此情此景,银行悄然推出了“T+0”产品花式竞争。

“现在货基收益不行,理财经理向我推荐了这种‘T+0’产品,体验还不错的。”杭州一位投资者告诉记者,“年底了,随时都有花钱的可能,产品流

动性很重要。”今年以来,货币基金收益经历了大起大落的行情,尤其在下半年,收益一降再降。而随着货基快速赎回的限额,其对投资者的吸引力更是不断减退。在此行情下,银行适时加大了“类货基”产品的推广。“我们现在有些产品的投资起点还是5万,一些投资者够不到这个投资门槛,就会买我们行里的‘T+0’产品,收益也在4%上下,流动性和货基差不多,200万内赎回基本没有限制,所以很受欢迎。”杭州一位理财经理表示。

而今,在理财产品年末行情“爽约”的情况下,银行纷纷力推“T+0”产品。据悉,此类产品收益大多在3.5%以上,在银行理财收益整体下滑的背景下,“T+0”不失为兼顾收益和流动性的投资之选。

兼顾收益和流动性  
“T+0”产品花样多

在“T+0”银行理财产品里,也藏着很多花样。杭州一家股份制银行理财经理陈经理告诉记

者,其所在行就有多种“类货基”产品。

“我们有一款七日年化收益为3.988%的‘T+0’产品,在交易日的9点到15点之间,200万以内都可以赎回。不管持有时间长短,收益率都是一样的。”陈经理介绍道,还有一款产品则是“阶梯式”计息,“这一款产品业绩比较基准范围在3.7%-4.2%之间,持有的时间越久,收益就越高。”陈先生表示,该产品支持7\*24小时赎回,提交赎回申请后,系统会根据实际天数来计算收益,不同区间收益不同,最低为3.7%,最高为4.2%。据悉,这两类都为低风险理财产品。而对于想要追求保本的投资者,该行还有“保本型T+0”产品。“保本的收益相对会低一点,5万起步的收益率为2.8%,50万起步的为3.05%。”陈经理介绍道。

而在另一家股份制银行网点,其理财经理赵经理告诉记者,其所在行的“T+0”产品比较简单,预期年化收益率为4.23%,“由于流动性好,收益率也可以,所以一直以来,买的人都很多。”赵经理表示。

本报记者 梅丹